

E-COMMERCE

OBIETTIVI

- Approfondire gli aspetti di relazione e socialità che dominano oggi gli store online
- Offrire le tecniche e gli strumenti di ultima generazione con i quali portare ai clienti la migliore esperienza possibile sul proprio negozio in rete
- Sviluppare competenze specifiche su tutti i passaggi strategici dell'e-Commerce, acquisendo la massima consapevolezza sulla corretta piattaforma da lanciare, i modelli di vendita, le tecniche di analisi, gli aspetti gestionali, la valutazione della concorrenza e in generale di tutte le dinamiche e attività che un professionista deve comprendere per lanciarsi in questo mercato.

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata*: da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari*: per aula max 8 persone
- *Modalità di erogazione*: alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- Introduzione all'*e-Commerce & Social Media*
- Ideare l'*e-Store*
- Social Shopping e Social Customer Care
- Essere *user-friendly*: l'usabilità e la semplicità al di sopra del design
- Migliorare il tasso di conversione
- Testing continuo
- La Social Content Strategy
- Business Model: approcci, tipologie, benchmark
- La gestione delle risorse finanziarie
- La piattaforma: Software Open Source, Software As A Service, Software proprietario
- La scelta dei fornitori
- Il "ciclo di vita del prodotto" e "ciclo di vita del cliente"
- Ottimizzare e promuovere il proprio e-commerce sui motori di ricerca
- I Marketplace: player principali e tipologie
- Internazionalizzazione: vendere online all'estero